

東アジアの投資環境の変化と企業

——WTO 加盟前後における中国とベトナムの投資環境を中心として——

小林 守*

1. はじめに一投資環境の分析視点

グローバル化の時代にあって、「企業の海外進出」を一様に定義づけることがますます難しくなっている。かつてのように「輸出」と「直接投資」という形態だけでは説明しきれない。特に OEM（相手先ブランドによる生産）に象徴されるように自社の製品の生産を海外企業に委託することも、現在では海外進出と行ってよいし、ブランド、キャラクター、技術等の知的財産の使用許諾を海外企業に対して行うことも海外進出と行ってよい。

このように海外進出の概念が拡大し、多様化することは進出する相手国（ホスト国）の投資環境を評価するために考慮するファクターもまた多様化・多元化することを意味する。最近の、この変化は「インフラストラクチャーへの考え方の変化」、「外資系企業向け優遇措置への関心の低下」、「自由貿易協定などの国際的経済連携ルールへの関心の高まり」の3点に集約できると考える。

従来、日本企業が直接投資を通じて海外現地法人を設立する場合、インフラストラクチャー（社会資本）への関心がこれまではとびぬけて高かった。1990年代のアジアにおける日本企業の現地子会社の大半は生産子会社であり、機能は現地生産とそこからの輸出で

あった。進出国の現地市場への販売というよりは、生産を主軸にした日本、欧州、米国の市場への輸出拠点が設立できればよいと考えていたからである。生産した商品を港まで運び、そこから、日本および第三国市場へ安いコストで生産した製品を効率的に輸送できれば、その目的は達成されたのである。進出したホスト国の国内市場の状況はあまり関係なかったのである。したがって、生産現場に係る社会資本、すなわち電気、用水、通信、港湾、道路などのインフラストラクチャー（以下インフラと称する）の整備状況が良好であることが最重要であったのである。

インフラの状況は現地法人による日々の生産活動に影響を与える。例えば、いったん電力不足や輸出用港湾・空港等の稼働率低下が起これば、製品や部品の在庫が過大になり損失となる、あるいは納品期日に間に合わないなどの事態が生じる。こうした損失は、結局、現地国の物件費、人件費の安さを相殺してしまうということでもあり、当該国に進出した意味も薄れるということになる。

しかし、2000年代以降はこれまでのインフラ偏重の投資環境評価の在り方も変化を見せ、多様化してきた¹⁾。ホスト国である中国や東南アジアの経済成長が高水準で継続し、中間所得層が拡大して国内需要が高まったため、それまで第三国への生産機能のみを担ってきた現地法人は次第に進出国の市場向けの製品を生産する機能を担わされるようになった。しかも、この

* 専修大学商学部准教授, E-mail: thc0747@isc.senshu-u.ac.jp

場合、現地法人は生産機能だけでなく、販売機能や生産開発機能を付帯せざるを得なくなっていた。こうして、現地法人の投資環境に対する関心は国内販売における現地政府の規制、現地の消費者の固有のニーズ・嗜好、現地の物流環境などを含めたものに変化してきた。輸出のための「インフラストラクチャー」への相対的な優先度の低下ともいえる。

二つ目の変化はホスト国による外資系企業向けの優遇措置が進出決定のファクターとしての重要度を低下させたことである。かつて外国への子会社の立地決定において、インフラとともに重視されたのは「外資企業への税的優遇」であった。例えば、企業所得税率を進出国の規定税率、すなわち、現地企業への適用税率よりも低くし、免除することであった。有名な例は2000年代初頭まで存続した中国の「二免三減」といわれる税的優遇措置である。これは外国企業の子会社、すなわち外資系企業（外資合弁企業、外資合作企業、独資企業）に対し、進出年から二年間は法定企業所得税をすべて免除し、その後三年は半分の税率を適用したものである。この他、中国では外資系企業が生産資機材（工場内の生産機械・設備）の国内への持込に伴う輸入関税の免除や輸出用製品のための原材料の国外からの持込に伴う輸入関税も免除した。しかし、こうした措置は中国のWTO加盟（2001年12月）以来、順次廃止された。また、中間層の拡大により進出した外資企業の目的もはや輸出ではなく、中国国内への販売をターゲットとするものに変わっていったため、第三国向け輸出のインセンティブとして供与されていたそうした税的優遇は外資系企業にとって重要度が低下し、その結果、それが廃止されたあとも、中国への進出のペースはさほど、鈍化しなかった。タイでは国内を三種類のゾーン（地域）に分類し、農村地帯にある地域に進出すれば依然として、税的優遇を受けられるという制度が残っているが、そうした地域は進出国国内の消費市場と連結する輸送のためのインフラにおいて問題ということもあって、結局、外資系企業の農村地帯への進出を動機付けるインセンティブとしての効果は薄かったというのが現実である。

三つ目の変化はホスト国と日本あるいは第三国との間に結ばれる経済協定への関心の高まりである。特に

関心が寄せられるようになったのは自由貿易協定（FTA : free trade agreement あるいは free trade area）や経済連携協定（EPA : economic partnership agreement）である。これらの協定は当事国間の貿易品目に係る関税の減免、非関税障壁の撤廃（農産物検疫、技術的障害、市場アクセス障害）、サービス貿易のルール化等を図るものである。もともとほとんどの国はWTO（世界貿易機関）の関税率を適用して貿易を行っているが、FTAやEPAはWTOの承認の下、さらに削減された関税率をほとんどの品目について適用しようとするものである。当事国間では通関手続きが簡素化され、査証などの簡素化により人的な移動も容易になるため、物流、人流にかかわる移動のコストが削減される。当事国間で生産工程を分業できれば投資コストの重複（同じ部品を製造する現地子会社を2つ以上の国に設立し、無駄な設備投資になってしまうこと）を避けることもできる。

アジアにおいては人件費や物件費が高い国であっても、FTAに積極的であれば関税コストや通関の際の時間コストが節約できるため、日本企業の進出が積極的な国もある。例えば、先進国グループであるOECD（経済協力開発機構）加盟国であり、米国や欧州とFTAをすでに締結した韓国や効率的な生産技術に秀でている台湾である。また、人件費が上昇しているタイでもアセアン諸国のみならず、インドとも自由貿易協定を結んでいるため、日本企業の直接投資の重点地域になっている。

さらに、このほかにも現地企業との連携や円高に伴う現地企業の買収やそれへの資本参加という重要なその他の視点もある。現地企業との紐帯は現地企業の実力、現地政府からの産業政策的裨益の受けやすさ、政治的なリスク（外国企業への反感、外国ブランド製品への不買運動やクレーム運動）の回避においてメリットがあるかどうかという意味での関心である。

本稿では企業にとって代わりつつある投資環境への見方をWTO加盟前後の中国とベトナムを中心として、それらの政府の投資環境の特徴と整備においてどのような問題に直面し、それぞれの政府がどのような政策アクションをとったのか、そしてそれに対し、日本企業と中国企業が東アジア地域においてどのような

対応を試みたのかについて、分析と検討を試みる。

2. WTO 加盟前後における中国の経済政策と投資環境

(1) 対外経済関係の進展と対応

1990年代後半から2000年初頭の中国のビジネス環境の課題はマクロ的に生産力不足の経済から一部生産が過剰生産能力を抱える経済への大きな転換が起こっていたことである。中国政府はこの過剰な設備投資やそれに伴うインフレをコントロールするために、しばしば金融的な引き締め政策を行った。しかし、1997年に起こったアジア通貨危機による需要の低下、特にアジア地域からの外需の縮小は、引き締め政策の転換を要請し、再度、積極的な財政政策に舵を切りなおすことになった。すなわち、中国政府は財政出動と金融緩和によって経済を刺激し、デフレ経済を再度インフレ方向に微調整した。

WTOに加盟する2001年から始まった第10次五カ年計画は発展過程上の問題に対処できる新しい発展戦略と経済政策を模索した。WTO加盟により、関税の撤廃や縮減といった国内市場の開放を迫られた中国政府はWTO加盟5周年（2006年12月）までに、国内の保護的な商慣習や規制を取り去る（市場アクセスの改善）とともに国内の国有企業を中心とする大企業の競争力強化に積極的な政府の支援を行うようになった。WTOルールとの国内法制度の整備の進展などにより、中国国内に世界標準的で競争的な投資環境が生まれつつあった。

中国経済を牽引する柱は輸出とインフラ建設投資であったが輸出に関しては、当時すでに海外からの輸出志向型の直接投資は1992年～1994年の爆発的な増加はみられなくなっていた。そのため、そうした輸出志向的な海外からの直接投資に代えて、中国国内需要の獲得を目指す直接投資を誘引しようとした。サービスセクターの開放を行って、サービス機能に関する投資を誘引するとともに、内陸部へのインフラ投資を行って、賃金の安い内陸地域へ外国企業を誘致しようとした。インフラ投資は景気浮揚効果もあったので、これによりレイオフなどのリストラに苦しむ国有企業の業績をも下支えする成果が期待されたからである。した

がって、インフラ開発に関しては、国家国有銀行は経済発展の遅れた地域へのインフラ投資、技術開発型的大型プロジェクトに融資を集中させた。具体的には内陸部、四川省では高速道路、水力発電、空港、水利網整備、地下鉄、エネルギー開発などが大規模に行われた。また、鉄道の高速化も進められ、2000年代にはチベット自治区に世界最高海拔地点を走る高速鉄道を完成させた。

ただし、こうした施策実施の間にも様々なチャレンジに見舞われ、順風満帆に進んだわけではなかった。例えば、1997年から1998年に起こったアジア通貨危機は輸出の減速や中国への直接投資の減少を招き、中国の金融機関にも不良債権問題を顕在化させた。これは地方政府が関与したノンバンクにおいて、特に深刻であり、「地方政府の保証」に期待して融資を行った内外の金融機関に損失を与えた。中国の金融システムの不透明さという問題を世界の投資家に突き付けたのである。さらに2001年には世界的なIT不況も起こり、この結果、WTO加盟から約1年以上経過した2003年においてすら海外からの直接投資の増加という形での外国からの投資誘因の成果はさほど見られなかった。

この年、対中国直接投資は契約ベースで対前年比39%の増加を見たものの、実行ベースではわずか1.4%の増加にとどまった。すなわち、契約ベースで1150.7億ドル、実行ベースで535.1億ドルである。2002年の実行ベース12.5%から、さらに大幅に低下していた。この背景には国内問題もあった。2003年前半に中国社会を震撼させた新型肺炎SARSの影響である。また、通貨危機によって通貨が切り下げられたASEAN諸国の方が投資の魅力度を相対的に向上させたこともある。

しかし、2004年に入るとサービス分野の開放に呼応して、内需を目的とした海外からの投資が次第に回復していった。このころの対中投資の特徴は3点に集約できる。第一は販売網整備への投資、第二は投資の選択と集中による集約化、第三は研究開発機能への投資が活発化したのである。具体的にはそれぞれ「M&A等による販売網の拡充やサービス業への直接投資の活発化」、「既存の合併会社に対する持分権の変

図表 1：中国における外国自動車メーカーの特許登録件数

企業名	特許合計	発明特許	実用新型特許	デザイン特許
ホンダ	3,145	2,473	35	637
トヨタ	1,311	788	3	520
日産	714	499	12	203
現代	405	376	0	29
VW	309	13	60	236

出所：劉力剛「中国自動車製造企業発展戦略」経済管理出版社，pp. 136-137。

注：本田はオートバイも含む。

更と重点拠点での独資化」，「中国における R&D（研究開発投資）等付加価値機能への投資」である。

最初の点，「M&A 等による販売網の拡充やサービス業への直接投資の活発化」は地場の販売会社や物流会社への資本参加や M&A などである。実際，本邦の商社関係企業が中国の国有系物流会社の持分を得たり，本邦の総合建設会社が外資進出規制の緩和により 100% 出資会社を設立したりしたことが目立った。また，すでに本邦商社が設立した加工販売会社に本邦メーカーが直接出資するなどの日系中国企業への資本参加という形の直接投資も多くなっている。また，外資系金融機関に人民元の取り扱いが許可されたり，WTO で中国が約束した保険セクターの規制緩和のデッドラインが近いこと，損害保険会社は中国国内での体制を強化する動きを見せた。

第二の点，「既存の合併会社に対する持分権の変更と重点拠点での独資化」は，これまでの複数の合併生産拠点を集約する過程で見られる現象である。中国の WTO 加盟に伴って国内規制が緩和されるなかで，販売網は全国販売ネットワークをもつ企業との資本提携は可能になってきた。他方，過去の生産拠点は合併相手がそれぞれ異なり，地域も離れているケースが多かった。いうまでもなく，カウンターパートがよい条件を提示してくるたびに出資を検討しながら，また，中国における製品をすみわけながら，リスクが大きくならないように，一つ一つ合併案件を吟味しながら拠点を増やしてきたというのが本邦企業の中国進出の伝統的な手法の一つであったからである。当時，過去の合併案件のなかで「中途半端になってきた」既存の合

弁企業の株式をカウンターパートや第三者に売却して整理し，それで得た資金でより支配力の強化が可能な（日本本社からの戦略的なコントロールを強めようとする）別の既存合併企業の出資比率を上げたり，既存独資企業に追加出資をしたりする動きが強まった。

第三の点，「中国における R&D（研究開発投資）等付加価値機能への投資」は先進国の大手家電企業メーカーはほとんどが北京などにすでに R&D 機能をもつ企業を設立しているが，これがさらに強化された。中国の消費者にあった製品開発の活動が成功した例としては化粧品や自動車，携帯電話の先例を見出すことができるが，中国の消費が高度化するなかで，ほかの消費財にも中国市場ならではの製品作り（中国専用ブランド）を積極的に進めていこうとする動きがみられたのである。ただし，基幹技術については外資企業の多くは本国の本社にて研究開発を続けており，中国においては本社名で特許登録等を行った。中国子会社での製品開発はデザイン等の開発にとどまった（図表 1 および 2）²⁾。

2000 年以降は，中国の WTO 加盟への流れと北京オリンピック（2008 年），上海万博の開催（2010 年）が決定し，中国の投資環境について信頼醸成が進展した。外国資本は中国市場へのアクセシビリティに強い関心を寄せていたが，これについても 2004 年の販売会社設立にかかわる規制緩和に加えて，2006 年の外資系金融機関の営業範囲にかかわる規制緩和など，国内企業と外資企業の格差を是正し，WTO の「内外無差別」の原則が浸透される動きがあり，外資企業にとって中国市場の投資環境は海外の投資家にとって，

図表2：中国における外資合弁自動車メーカーの特許登録件数

企業名	特許合計	発明特許	実用新型特許	デザイン特許
広州本田 (ホンダ子会社)	1	0	0	1
天津本田 (ホンダ子会社)	1	0	0	1
鄭州日産 (日産子会社)	2	0	0	2
北京現代 (現代子会社)	11	4	7	0
一汽 VW (フォルク スワーゲン子会社)	1	0	0	1

出所：劉力剛「中国自動車製造企業発展戦略」経済管理出版社，pp. 136-137。

注：本田はオートバイも含む。

リスクが低減されつつあるものと理解され始めたのである。

しかし、高い関心をもたれるようになると同時に、細部についてはその履行状況についての海外との摩擦と批判も厳しくなっていた。例えば、2007年に入って中国における輸出企業などに対する税制優遇策がWTO協定に違反するとして米国政府が中国政府を提訴した。米国政府は中国による輸出企業への税的優遇措置がWTOで禁止あるいは相殺処置の対象となる「輸出補助金」や「国内産品優先使用補助金」に該当し、是正を求めたのである。米国は中国との協議で解決しない場合はWTOの紛争処理小委員会（パネル）に判断を委ねていく意思を示すなど、強硬な姿勢を見せた。さらに、国際経済社会からの厳しい目は中央政府というよりも、むしろ地方政府の「輸出促進関連補助金」、「国際市場開拓資金」や国有企業に対する補助金や東北開発（東北老工業企業外貿発展特別基金等）など特定の地方の裨益にかかわる補助金に及んで行った³⁾。地方の輸出主導型の経済発展に対する肯定は鄧小平氏以来の政策哲学であり、現在でも、依然として中国の地方指導者が中央へ昇進していくためには、地方の経済成長が重要な評価項目である。米国政府は「中央政府もこうした地方政府の施策を黙認しているため、地方が補助金を交付し、それが中国製品の輸出競争力につながっている」とする解釈に立脚し、厳しい姿勢をとったのである。

こうした補助金制度を地方政府が設けるのは、景気変動の影響を受ける業種と地場経済を輸出によって支えるためである。地方政府、特に主な産業に乏しい内陸の地方政府はこれまでも、不動産開発を地域景気の追い風にするため、盛んに「官製土地バブル」を演出してきたが、しばしば実施される中央政府からの固定資産投資のコントロール指示により、難しくなっていた。公共投資による「バブル経済」で地方経済を牽引していくことは難しくなっていたのである。

補助金批判に加えて、中国製品の品質と安全性に疑問が呈されるようになった。このため、検査認証等に係る中国製品に対する輸入制限的な措置が欧米にて行われていった。特に安価で大量に輸出が行われていた欧米諸国は中国機械電気製品に対し、警戒的な対応をとり始め、相応の基準を満たせない中国企業およびその製品は欧米市場に進出できなくなった。輸出用エアコンを例にあげると、EUの要求に基づき、中国メーカーは製品の原材料と部品に対して有害物質検査を行わなければならなくなった。EUでは輸入製品に対しては市場で抜き取り検査を行っており、中国輸出企業も欧州側の輸入業者の要求に応じて検査を行っていくことになった。しかし、欧州で行う検査作業の費用は中国国内で行われる検査作業の費用と比較して当然のことながら、非常に高く、中国メーカーの利益を圧迫する要素になった。同様に電線メーカー、オートバイメーカーも課せられる高い検査費用が価格競争力を削

図表3：WTO加盟直後の通貨をめぐる米中関係

2002 年

- 中国人民銀行戴総裁「WTO加盟後、わが国資本市場の発展、貿易、外商直接投資の拡大につれて、必ず資本取引の交換性と人民元の交換性を推進するだろう」(2月、香港での講演)
- 同総裁「人民元の通貨バスケットベッグを検討中」(3月)
- 項財政相「人民元の為替相場制度の完全変動相場制への移行は予見できる将来にはない」(9月)
- 戴総裁「為替相場制度、資本取引開放、人民元の交換性は3つの重要な問題で順を追って漸進しなければならず、急ぎすぎではない」(11月)

2003 年

- 国家外国為替管理局、郭局長「人民元の資本取引に交換性を持たせることについて明確な時間表はない」(3月)
- 米国、スノー財務長官「中国が元の柔軟性を高める意向を明らかにしている行動を支持する」(6月)
- 米上院議員4人「中国が不当に人民元を安く保っている」との書簡を米国財務省に提出し、調査を求める(7月)
- 米国内の製造業界と失業を背景にした人民元切り上げ要求強まる(8月)
- 中国人民銀行周小川総裁「人民元をドルではなく、通貨バスケットに結びつける議論は可能」(9月)
- 日本主要企業本社調査「60%が人民元の現状水準を望み、36%が性急な切り上げは悪影響をもたらすと回答」(日本経済新聞9月20日)

2004 年

- 米国、スノー財務長官「中国は部分的な変動相場制が通貨バスケット採用に向けて動き始めている」(4月米上院予算委員会)

出所：当時の新聞報道より筆者作成。

いだ。中国の機械産業は国内景気の減速に加えて、このような輸出先市場における製品基準クリアのための費用上昇という板ばさみに直面した。

為替面でも欧米、特に米国からの圧力が増した。莫大な貿易赤字と高度成長の持続にも関わらず、中国政府は人民元と外貨の為替市場に規制を残し、しばしば介入を実施したため、人民元の交換レートは依然として極めて競争的であり(低い水準であり)、中国製品の輸出攻勢は続いていたため、米国の国内企業はダメージを受けていたからである。米国は事実上、中国を「為替操作国」と考えて、外交的な圧力をかけていった(図表3)。このため、中国当局も漸次、人民元の交換レートの上昇をある程度黙認していった。併せて、貿易赤字と財政赤字で米ドル自体も弱くなっていったため、中国の輸出企業の利益の目減りが続いていた。次第に中国の輸出環境はかつてほど、順風ではなくなっていたのである。

中国企業も対応策を打ち出した。原材料の海外調達比率の小さい中国の玩具、繊維、日用品メーカーは従業員のリストラと通貨高と安いコストで生産されるベトナム製品などの輸入による安い原材料調達でコスト競争力の維持を図った。原材料輸入にとっては現在の通貨高状況はプラスに働くため、ベトナムなど人民

元、そして米ドルに対して弱く推移している通貨の国からの原材料を求めたのである。また、そのほかの中国の輸出業者の対応策としては輸入業者との契約条件によって、為替リスクを最小化しようとする動きも行われた。例えば、ギャランツ(広東省)などの家電メーカーは電子レンジで7億ドル米国に輸出しているが、米国の輸入業者との契約を短期化や為替リスクの相互負担などの交渉を進めた。中長期的な対応策として、中国企業は高い人民元を生かして、コストの安い周辺 ASEAN 等への発展途上国への直接投資により、海外生産拠点を設け、先進国市場に迂回輸出をする戦略に移っていった。

(2) 国有セクターの改革

中国政府は国有企業改革を WTO 加盟とタイミングを合わせるように加速させた⁴⁾。たとえば「地方金融機関の生産」や「非効率な」中小国有企業の破産促進である。金融機関についても同様であった。金融機関の破産は大手行について行うことは極めて難しい、連鎖的な破産と経済減速を招来しかねないからである。したがって、中央の大手行は不良資産子会社を設立させて、中央政府の支援のもと、不良資産をその勘定で処理させた。地方金融機関においては、直接的に不良

金融機関を破綻させる試行を行ったが、それは地方政府の裁量ではなく、中央の方針に従って、すなわち中央の権威を借りて地方が破綻対象を定めて実施するという形をとった。例えば 2000 年には中国人民銀行（中央銀行）は湖北省武漢市にて経営内容の不良な三行の閉鎖を決定した。また、北京市には毎年 2－3 億円の国有企業破産準備金を積み立てさせることを決定した。対象は「最近 2 年間連続で赤字決算であり、将来的にも欠損が改善されるも見込みがなく、債務超過に陥っている国有企業」である。対象企業についてはこの準備金を使い、処理した⁵⁾。

中小企業への支援策もあわせて策定し始めたのもこのころである。信用保証制度や創業促進のための施策が実施され始めた。会社設立に際しては登録資本払の分割払いの認可を行った。しかし、最大の問題である資金調達問題は解決しなかった。国有 4 大商業銀行において非国有の中小企業に融資を行わないという姿勢があったからである。中小企業側にも財務諸表が未整備なことなどの問題があるが、国有銀行側も担保価値のある土地を持っている大型国有企業に対する融資を選好したのである。

中国政府は 2004 年ごろになって、小売り分野でもようやく外資に対して次第に開放を進め、流通分野（卸売り、小売）の現地子会社設立を 100% 出資でも認可し始めるようになった。外資企業の競争力のある小売業を認めることによって国有企業主体の旧態依然とした小売業を改革しようとしたのである。当時、国内の大型小売店は業績が低迷していた。中華全国商業センターの統計によると 1999 年には国内の 239 の大型小売店の売上合計 1146.6 億元で前年度比 13.4% 増加であった。利益は 22.2 億元で、17.4% 増である。しかし、149 社では利益が減少しており、赤字を出したところは 72 社、全体の 30% を占めた。1998 年と比較して 11.6% の増加となった。この当時国内資本系の百貨店は 1990 年代に開店したところが多く、そこに大きな投資がなされていった。しかし、1998 年以降は北京、成都などでは大型店の閉店と共に、これまで見られなかった郊外での出店、量販店チェーンの全国展開、中国国内の小売業による小型のチェーンストアへの投資等、それまで見られなかった小売業の展開と

変化が現れた。欧米のウォルマートやカルフルとの競争が激化していたこともこの傾向に拍車をかけた。チェーン化、小型化とさらなる多様化が進んでいる。すなわち、食料品や医療・雑貨に重点をおいた小型チェーン化＋スーパーマーケット化、家電などに重点を置きたいわゆる「カテゴリーキラー」と呼ばれる業態が現れてきた。こうした国内資本のチェーンストア業界の売り上げは 1500 億ドルに達し、前年度比 50% 増にも上っている。WTO 加盟以後の中国市場の輸入製品の流入のみならず、サービス水準の高度化が進み始めた。2000 年 9 月に最初の中国人ツアーが日本で認められたが、外国のサービス水準に触れて、中国の消費者の要求も高まっていたのもこの頃である。日本製品はじめ、外国製品に対する苦情やクレームが夕刊紙をにぎわしていった。中国国内の小売り資本も単なる製品の価格競争力、販売力だけではなく、ブランド力やマーケティング力を重視するようになり、ブランド力のある外国流通業を買収することも行われた⁶⁾。

この時期、中国は WTO 加盟を契機に制度を改革し、これに 2008 年の北京オリンピックに向けた巨額のインフラ投資が加わって、高度成長の軌道に乗っており、外資企業にとって、中国の投資環境は魅力あるものになっていったのである。

3. WTO 加盟前後におけるベトナムの経済政策と投資環境

(1) 対外経済関係の進展と対応

ベトナムは中国の改革開放政策を参考にしつつも、異なる対応をおこなった。2007 年の WTO 加盟をきっかけに、将来性を見込んだ直接投資等の資金がベトナムに引き続き、流入し、その一部が土地への投機に向かい土地価格が高騰した。外資企業が進出する場合には工場用地使用権獲得のためのコスト、工業団地への入居費、土地のリース価格にも影響を与えていった。また、急速な海外からの直接投資資金の増加やインフレーションへの圧力となり、賃金アップを求めるストライキにつながり、生産現場としては運営リスクが増していった。

ベトナム政府は外資企業との関係を重視する方針を維持し、外資企業のトラブルに対しては、それら企業

やその企業の母国政府との対話を通じて、改善しようとした。その最も成功例と言われるのが、日本政府とベトナム政府によって設定された「日越共同イニシアチブ」という投資環境改善のための体制である⁷⁾。

1980年代のドイモイ（刷新）政策（ベトナム流の改革・開放政策をさす）発動以来の系譜を引き継ぐ現指導部の路線は、国際社会との調和と経済発展という大方針において変化はない⁸⁾。2011年には共産党書記長、国家主席、首相のトップの3ポストで新体制への移行があったが、こうした政治トップの交代が⁹⁾、急激な政策の変化につながらず、外国企業にとっては予見可能な安定した政治状態が実現した。この間の2007年1月のWTO加盟によって、ベトナムは国際経済社会に本格的に参加し、投資環境への信頼感が大きく高まった。現在では環太平洋パートナーシップ協定（TPP）にもいち早く参加し、米国やオーストラリア等の西側諸国との貿易投資における共通ルール化を推進している¹⁰⁾。2011年に決まった新任の国家首脳による経済外交も盛んであり、新体制発足後は早速、首相、国会議長、国家主席などが日本の他に米、中、印（戦略的パートナーシップ）、ラテンアメリカ4カ国（チリ、ベネズエラ、キューバ、ブラジル）、アセアン諸国への訪問を行った。特に訪米では首脳外交の際に米国との間で100億ドルのビジネス契約を結び、日本とも大型ビジネスの成約が相次いだ。国際協力銀行や三井住友銀行は国有のエネルギー企業、ベトロベトナムの石炭火力発電事業で日本から購入する蒸気タービンを融資することが決まった¹¹⁾。

直接投資のみならず、国際貿易も拡大の一途をたどり、2010年の輸出は664億ドル（対前年比5.9%増加）、輸入は775億ドル（同7.6%増加）であった。ただし、貿易収支は111億ドルという入超（貿易赤字）という結果になった。経済の成長に伴う国内消費と輸出製品のための原材料・部品・機械類の輸入が拡大し、貿易赤字になったのである。しかし、投資や移転などの資金の出入りを加えた国際収支においては黒字になった。ベトナムには外国からの直接投資の額がフローベースで毎年200億ドル前後あり（2009年、2010年）、この外貨流入がこの入超（貿易赤字）の額を補って、国際収支の黒字をもたらしたものである。

ベトナムの貿易の問題は上述の自由貿易協定のAFTAやWTO、さらにはASEANが中国と締結した自由貿易協定ACFTA（ASEAN-CHINA FTA）により、輸入関税が低くなっているため輸入が急増し、貿易赤字が大きく膨らんでいることである。幸い直接投資による資本流入に勢いがあるため、経常収支はプラスとなっているものの、海外からの直接投資や越僑からの国内送金に依存した経済では不安定である。海外の送金は、すでに4,000億円規模に達するレベルである。ベトナム・ドンに対する米ドル高は、往年とは変わり、ドン高の傾向が進んでいる（1 USD = 16,000ドン台から15,000台で定着しつつある）。

同じ「社会主義市場経済国」中国は、1994年から2007年まで、人民元の対ドルレートをコントロールし、「安い人民元」を維持することで、輸出産業を育てた。また、輸出産業に対しては、WTO加盟まで、中央・地方政府の手厚い優遇策を堅持した。だが、ベトナムは既にWTOに加盟しており、かつての中国のように、輸出企業に対し重厚な優遇策をとることはできない。チャイナプラスワンの筆頭国として、日本企業が最も期待を寄せているベトナムが、「第二の中国」としての存在感を持てるかどうかは、ベトナム当局の経済運営にかかっている。

問題は賃金水準が高い中国からの輸入製品価格の方が賃金の安いベトナム製よりもさらに安いという現象である。これが、対中国貿易の赤字が顕著となっている背景にある。ベトナムでは地場の裾野産業がまだ十分に発展してないため、素材・部品・原材料の調達を、結局、タイや中国からの輸入に頼らざるを得ない。短期的には懸念する必要がないものの、この傾向が長期的に継続した場合、ベトナムの通貨価値や経済の安定性を損なうことになる。仮に外交関係の不安定化等何らかの要因でベトナムに対する外国からの直接投資が減少すれば、国際収支の黒字も減少することになり、外貨準備も不安定になる。ベトナムは引き続き、魅力ある海外からの投資環境を維持せざるを得ないということになる。積極的な諸外国との経済協定の締結もこうした危機感の表れである。

1995年にベトナムは、AFTA（ASEAN自由貿易地域）に加盟しており、国際社会と平仄を合わせていか

なければならない状況にもある。ベトナムにとって、最も重要な経済的なルールは AFTA（ASEAN 自由貿易地域）と、2007 年 1 月に加盟した WTO（世界貿易機関）である。

AFTA に関わる関税減免スケジュールについては、現在、経済成長で先を行く ASEAN5（シンガポール、タイ、マレーシア、インドネシア、フィリピン）に続き、順調に推進している（AFTA では、上記 5 カ国が 2010 年にターゲットを置いた関税撤廃のマイルストーンを、ベトナムに対しては多少の猶予を与え、2015 年としている）。ベトナム政府は今のところ、スケジュールどおり順調に、AFTA でコミットした関税障壁や非関税障壁を実行しているというのが、現地に進出している日系企業の間の評価である。しかし、WTO からの要求に対しては、途上国であるため、猶予されているものの、完全には応じていない¹²⁾。国内制度改革の途上にあるというべきだろう。

直接投資の投資分野の偏りにも問題点がある。国外からの資金流入の一部がホーチミン市、ハノイ市などの大都市をはじめとした不動産への投資ブームに火をつけ、不動産バブル気味の状況が表れた。2010 年頃から不動産バブルは弾け、株式価格の低迷などの状況が現われていると指摘されている。このことがベトナムの大手企業や金融機関のバランスシートをどの程度傷つけているかについては不明であるが、2012 年 12 月に三菱東京 UFJ 銀行がベトナムの第二位の国有銀行、ベティン銀行と業務提携を発表する等、それほど金融セクターは不健全な状態になっていないと推測される。

国際社会における政治的プレゼンスも高まった。2007 年 10 月、ベトナムは国連の安全保障理事会非常任理事国に選出されている。ベトナムは、今のところ、中国のように排外的な政治スタイルで体制維持を図る必要がなく、国際社会との協調を重視した路線が経済的な国益を確保できるとの判断がある。外資企業の投資環境に対する評価も徐々に高まりつつある。

(2) 国有企業の改革

WTO 加盟をきっかけに、将来性を見込んだ直接投資等の資金がベトナムに大量に流入し、それが土地へ

の投機をあおってバブルが引き起こされた。この結果、国有企業の株式上場により、市場の資金で運営する「国有企業改革＝民営化」への資金が、先細る傾向が強まってしまった。

「直接投資」としてベトナムに持ち込まれた資金の中には集中的に土地へ流れ込んだものがあることが指摘されている。外国資金が必ずしも、製造業の育成や輸出競争力のある産業育成には、資金が回っていないという。国有企業の改革については、ベトナムは中国と同様、各省直属の国有企業集団の分割民営化を図っていった。2000 年以降の政策として国営企業の改革を国営企業の株式化を通じて推進した。これは 100% の株式を市場で売却することも含む政策であり、国営企業の民営化であった。あわせて 2000 年 7 月に株式市場を開設した。また、民間資本で企業を立ち上げることを促進するための民間企業の設立手続きを簡素化した。具体的には 1999 年に新会社法を制定し、これにより、設立を認可制から登録制へ移行、資本金の下限撤廃、企業活動範囲制限の緩和、民間投資家の権利保護が実現した。さらに外国資本に対しては 2000 年 5 月の外資導入法改正により、すべての国内法人が外国資本との合併を可能とした。外資企業に対する融資に関して建物担保に加えて土地使用権をも担保にすることも可能にしていった。同時に海外からの直接投資によって設立を認める外資企業を製造業の分野において積極的に認可するとともに認可手続きの透明化や短縮化を推進し、それと同時に国内においても、民間企業の設立も積極的に認めたが、この結果、金融機関の設立が乱立し、不動産バブルが起きてしまったのである。株式市場における民営化過程にある国有企業の株価にも、一時の強さが見られなくなった。国有企業改革の頓挫もしくは大幅な遅延の事例も見られるようになった。

外資企業にとってベトナムで行うビジネスのモデルはこれまで製造業が主流であり、そのパターンは以下の 3 つに整理できる。まず、第一は「輸出加工型」として生産子会社を設立するパターンである。これはベトナムの優秀で廉価である労働力を活用し、低コストで高品質の製品を製造し、海外市場に輸出・販売するものである。業種としては電子機器、加工食品、衣料

品の製造である。ベトナムの国内市場よりも海外市場を主眼にしているため、国内販路を整備するコストがかからない。工業団地、輸出加工区に工場を設立し、100%の出資により外国資本側は強いコントロールで経営することが可能である。第二は「委託加工型」である。これは既存のベトナム企業に原料・デザインを持ち込み、生産指導を行って製品を外資側が全量引き取るビジネスモデルである。外資側は減価償却済みの中古機械をベトナム企業に供給し、初期投資およびその後の運営を低コストで大量生産できる。衣料品やかばんなどの製造の分野が多い。外国の中小企業にとっても実施可能なモデルである。第三は「内需指向型」である。現地企業との合併により販売子会社を設立し、ベトナム国内への販売を行うビジネスモデルである。しかし、販売セクターは規制が強く、外資企業100%の子会社ができないため、合併会社として現地企業に多くの主導権を持たせざるを得ないのが欠点である。すなわち、流通セクターは依然として国有セクターの規制が強いが、その後、ベトナム政府はこの販売において外資企業に対し制約を緩和し始めた。規制下にあった流通産業もWTO加盟に伴う中央政府の規制が大きく緩和されつつある。この点は、外資企業の直接投資を一層、誘引することができるかどうかの投資環境上の試金石になっていくとみられる。

4. 東アジアの投資環境の変化と日中企業の対応

(1) 日本企業の対応

「世界の工場、中国」が台頭していた時、東南アジア諸国連合（ASEAN）の投資環境ではどのような変化が起こっていたであろうか？その時にすでにASEANで長い間経験を積み重ねていった日本企業はどのような対応をしていただろうか？それが本節のポイントである。

当時、ASEAN諸国が最も恐れていたのが、対中貿易の問題というよりも、世界の直接投資がASEANではなく中国を選択し、ASEANを避けていくことであった。1997年～1998年のアジア通貨危機後、ASEAN諸国のマクロ経済が低迷するなか、中国経済も減速したが、その経済的潜在力により、多くの直接

投資を誘引していったのである。日本企業の家電メーカーをはじめ、世界のモノづくり企業もASEANと比べて中国拠点の方での生産力をより強化していった。日本の電機メーカーの例を挙げると、インドネシアの生産拠点を三洋電機に売却し、中国工場を強化したソニーやマレーシアの生産拠点規模を抑制して、中国事業を強化した松下電器（現・パナソニック）などにその代表的な例を見ることができる。

ASEAN諸国の中国に対するこの種の懸念は、しかしながら、国によって温度差があり、それぞれの国の産業構造や経済の発展水準によって異なっていた。例えば、「東南アジアのデトロイト」の異名を持つタイの自動車産業は、多くの世界的な自動車メーカーにとって中国とは別の市場、すなわちASEAN市場を攻略する中核拠点と位置付けられていたため、ASEANと中国との間で先進国からの直接投資を奪い合うといったトレードオフ関係にはならなかった。家電分野にもかかわる電機・電子分野においては生産コストにおいて中国がマレーシア、タイよりも優位に立ち、また、中国において次第に生産性向上が進んだため、中国とのトレードオフ関係は顕著になっていった。自動車産業も一部の部品は中国に部品の生産工程が移っていったが、設備投資が莫大なこの分野の特徴として、既存の生産拠点を活用しない方策はなく、補完関係としての相互依存関係ができていった。すなわち、タイで製造した部品を中国の南部、広東省の自動車組み立て工場に供給するなどのサプライチェーンをお互いが担うといったような関係である。

マレーシアをはじめとするいわゆる先発ASEAN5カ国（マレーシア、タイ、フィリピン、インドネシア、シンガポール）は外資企業に対する税的優遇や進出手続きの簡素化などを実施し、先進国の直接投資が中国に「逃避」するのを避けようと努力していった。同時に中国製品との価格競争を避けて、高機能製品の生産拠点として脱皮するために理工系の人材育成や関連のサービス分野で強みを構築しようとした。ただし、それぞれの国の産業構造と技術水準は異なっており、詳細にみれば、ASEAN5カ国もそれぞれ異なる対応を迫られたのである。

タイは日本企業にとって一貫して安定的な投資環境

を有する国として位置づけられていた。家電部品では中国南部の生産拠点との相互供給などを通じた補完的な取引関係ができていた。タイはすでに人件費において中国よりも高かったものの、その安定的な投資環境が多くの家電分野日系企業をも引き続き、ひきつけていた。莫大な設備投資を必要とする自動車分野にとってはなおさら、この安定は欠かせないものであった。日本の中堅中小企業の進出も多く、海外進出に当たってはまず、最初の海外製造拠点をタイに設立し、海外工場運営のノウハウや経験、そしてある程度の内部留保を達成した後で、他の ASEAN 諸国や中国に第二の生産拠点を展開したほうがよいと位置付ける声が、現在に至るまで聞かれる国である¹³⁾。とりわけ、行政の安定度は高く、法規の変動、政府の事業への介入、中央政府と地方政府の政策の不一致に伴う事業遂行上のリスクを考えると、中国よりも落ち着いて堅実なモノづくりができるということである¹⁴⁾。中国がタイを含む「ASEAN－中国自由貿易協定」(ACFTA)を締結し、タイ側でも中国との直接投資の奪い合いというよりもむしろ相乗効果で投資の受け入れを伸ばして行こうとしていた。関税削減を目指したこうした経済協定を用いれば、タイ国内製品を中国南部に有利な価格で輸出できることになるため、タイに進出した日系企業の間でも中国との経済関係強化というシナリオに基づき、対応を考えていたのである。日本政府が ODA（政府開発援助）で協力した区間と重なるタイ－ラオス－ベトナム－中国南部の自動車道路はこうした日系企業の対応と合致することになった。現実には 2000 年代中葉にはすでに日系物流企業がこのルートで定期的陸上フォワーダー事業を開始した¹⁵⁾。

マレーシアは ASEAN 5 カ国の中では、サービス業を主体とするシンガポールを除けば、最もモノづくりにかかるコストが高い国である。このコストを抑制するための政策としてマレーシア政府がしばしば用いたのがインドネシア人労働者（熟練工）の受け入れと単純加工プロセス部分の後発 ASEAN 諸国（ミャンマー、ラオス、カンボジア、ベトナム）へのシフトである。日系の企業、とくに中堅・中小企業がマレーシアでも目指したビジネスモデルは大手セットメーカーが国外から発注してくれる OEM 製品の製造とマレー

シア国内の日系需要者への供給である。クアラルンプールの後背地に当たるシャーアラム地区はモノづくり企業が集積するマレーシア有数の産業集積地である。周辺に立地する日本企業も多く、それらへの金型などの生産機械、周辺機器・設備においては根強い需要があったのである。すでに韓国系や中国系の企業がマレーシアでも、そうした分野に進出しつつあったが、金型製造など職人の属人的技術力が要求される分野では大型の金型製品ラインナップにおいて日系企業は強い競争力を維持していた。

他方、マレーシアでは経済成長により、青年層は金型製造などの分野を 3K 労働として敬遠する傾向が表れ、人件費が高騰していた。そのため、マレーシア政府のインドネシア熟練工の受け入れ政策を利用して、熟練した金型製造オペレーターをインドネシアから招聘・雇用して人材不足に対応したのである。これに対し、汎用的な製品・部品生産の工程は労働集約的な作業プロセスによるアウトプットであるため、上述の ASEAN 後発国への生産シフトを漸次進めようとした¹⁶⁾。

マレーシアは ASEAN で電機・電子分野の中核国であり、このマレーシアで最も中国との関係で直接投資を奪い合うトレードオフ (trade-off) 関係が懸念された。マレーシアの懸念は同国の電機・電子分野を担う日系メーカーの中国シフトの動きであった。日系メーカーが急速に進むモジュール化とそれに伴う価格競争に対応するために、労働力が豊富で人件費が低い中国に対する関心を強めていったからである。いま一つの懸念もあった。それは急速に成長してきた中国の電機・電子メーカーの ASEAN 市場に対する進出である。中国電機・電子分野のトップメーカーであるハイアール集団（中国山東省）や TCL 集団（中国広東省）などは軒並み、欧米、アジアで直接投資や企業買収を実施し、生産拠点と販売網の構築を進めていった。これらメーカーの主力製品は機能的に言えば「最先端」ではなかったが、低価格帯で機能がシンプルな汎用製品を求める消費者層の市場へのアピール度は次第に無視できないものになっていったのである。この種の製品ラインは日系家電メーカーが日本国内から東南アジアの生産拠点に移していたものでもあった。

フィリピンは東南アジアの「ソフトウェア開発のハブ拠点」として独創性を表そうとした。当時のアロヨ政権は経済活性化と雇用の創出のため、高等教育修了者（大卒以上）がアジアでトップクラスであり、英語も堪能であるという強みを生かし、ソフトウェア開発の受託開発、いわゆる、「オフショア開発」などのIT分野で海外需要と海外からの直接投資を誘引しようとしたのである。すでに、電子商取引などIT分野のベンチャービジネスなども勃興しつつあり、IT技術者の育成や関連サービス分野への期待は高まっていた。日本企業もソフトウェアの委託をフィリピンで行うとともに、それ以外のビジネス上の工程のうち、ITに近い作業はフィリピンで実施する事例が増えていった。たとえば、2002年当時、日揮や三菱重工など20数社がフィリピンでコンピュータによる設計図（CAD、CAM）の作成を集中して行っている。また日本郵船や三井物産は物流のドキュメント処理をフィリピンで集中的に実施した。

他方、製造分野においても、電機電子分野ではITにかかわるものが多く、日系企業はフロッピーディスクドライブなどの周辺機器やその素材（プラスチック）および素材金型の製造を行っている例が目立った。エプソンはインクジェットプリンターの生産とそれにかかわる研究開発の一部を実施していた。また、オムロンは輸出用の金融業界向けATM製品を生産していた。フィリピンはITを中心とした周辺製品、ソフトウェア開発、サービス機能の分野で独自性を発揮することによって、直接投資の誘引を図ろうとしたのである。

インドネシアは従来投資環境の整備があまり進まないことで知られてきた。しかし、2000年代中葉以来その国内市場の大きさから輸送機器関係（自動車）のみならず、消費財関係においても海外企業の進出が進んできた。ASEANの自由貿易地域（AFTA）をにらんだ共通関税圏の市場開拓のために海外企業が投資を行っているのである。一方で外資促進のための法制度に関しては依然として、整備が遅れている。また、2000年代当初は最低賃金法により、38%（2001年）、48%（2002年）、7%（2003年）と人件費は上昇し、電気電子や繊維製造等、労働集約的な製品で輸出市場

も対象になる製品製造においては国際競争力が弱まり、投資意欲は弱含みであった。生産性も中国に比べて高くなく、撤退する企業もみられた。家電製造分野では2002年12月にソニーがインドネシアからマレーシアに製造拠点を移転した。バタム島等の輸出加工区扱いの地域（関税免除）もその設立当初は外資の進出が相次いだ。しかし、経済発展につれて賃金高騰、治安の悪化により、その後外資の進出は停滞した。その後、近隣のシンガポールの保完的な役割に「落ち着いて」いる。インドネシア政府は外資関連法規の見直しに動いた。以上のように日系企業のASEANにおける動向は業種的な特性の他に、企業の規模や企業の業態（セットメーカーか部品メーカーか）によって異なる。また部品メーカーでもセットメーカーと共同して部品を開発する必要性が高い中核部品メーカーかそうではない汎用部品メーカーによっても異なる。

輸出加工型の日系企業においてマレーシアに代替する可能性があるのが、ベトナムである。人件費が上昇し、インドネシアからの労働者の入国でその高騰を抑制するなど対処療法的な対応を行っているが、おのずと限界があろう。他方、ベトナムには優秀で人件費が安い労働力が期待されている。価格競争が激しい製品をベトナムで製造し、輸出するビジネスモデルの可能性が期待されており、電子機器、加工食品、衣料品がその対象として考えられるようになった。AFTA（ASEAN自由貿易地域）が2015年に一応の完成を見れば、このモデルは一層、現実味を帯びてくる。ASEANの域内市場の所得も上昇しており、消費者の嗜好は先進国と同期化している。世界市場と同様に少量多品種、短納期化に対応する必要がある。ベトナムがこうした期待に応える投資環境を備えるためには輸送インフラやIT等の通信インフラを充実させる必要がある。

もっとも、投資を実践に移すためには業種的な特性の他に、企業に規模やセットメーカーか部品メーカーかといったような業態の違いにより、適用を変える必要がある。部品メーカーといっても、低コストで大量生産を求められる汎用品を生産しているのか、少量多品種でカスタマイズされた基幹部品を生産しているのかといった違いも考慮に入れなければならない。前者

図表4：東アジアにおける日本企業の生産体制の変化

項目 / 業種	情報系電機製品	家庭電器製品	自動車	その他生産機器
生産分業の進展	日本やシンガポールからの部品調達が増加。	現地向け製品の現地生産に注力。但し日本からの部品調達も一部存在。	ASEAN 域内からの部品調達比率の向上が着実に進展。	アジア固有の仕様を開発する必要がないため、日本の生産が主体。
グループ内取引の進展（協力会社含む）	先進国市場のための基準・規格統一化。グループ内取引の強化。	国内・域内とも系列会社から調達し、グループ取引は強化。また、系列の日系部品企業の追随進出がほぼ完了し、日本からの輸入品に代わって現地でのグループ外取引が拡大。	同左。但し、部品メーカーにおいては欧米企業との取引が漸次拡大の見込み。	日本主体の生産比率が依然高く、系列、協力会社からの調達割合が高い。
グループ外取引の進展	一部、欧米基準の部品を製造可能な第三国から調達。	非基幹部品は価格次第で系列外日系メーカーから購入。	本社提携の欧米企業のアジア拠点から部品調達協力の依頼。	海外生産の割合が相対的に低く、海外でのグループ取引の拡大は緩慢。
現地企業との取引の進展	アジア通貨危機直後は、現地企業の資金調達が制約により、生産能力の低下がみられ、部品調達など困難に。	アジア通貨危機直後は、現地企業の資金調達が制約により、生産能力の低下がみられ、部品調達など困難に。	純粋な現地企業からの調達は一部の部品に限定（スベア部品等）。	汎用部品は取引をしているが、それ以外は日本から調達。
域内生産集約化の進展	欧米など先進国市場への供給を念頭に置いて、低コスト・高付加価値を効率的に推進するため集約化を推進。	アジア各国の現地向けは国ごとの仕様があり、完全集約には一定の限界がある。	基幹部品においては域内の各拠点間で相互供給体制を作り、効率化のため集約化。汎用部品は各国で対応。	将来的には中核国を設定し、集約する。技術水準を基に設定。
拠点の統合・管理体制の強化	その他のアジア地域からも生産拠点をシフトし、統合。分散して存在する合併工場を統括する機能を構築する傾向がある。（部品購買、製品開発、人材研修）	ASEAN 各国市場の独立的な管理が主体である。一部の家電製品は共通の販売チャンネルをも散ることができ、その製品については権限集約。	情報収集や金融機能のみシンガポールに集約。地域統括拠点として位置づけた。	同左。ASEAN 域内の営業業務を集約する動き。

出所：小林守（2004）「東アジア外資企業の FTA への対応」『東アジア市場統合への道—FTA への課題と挑戦』勁草書房、254 ページを筆者が修正・作成。

の場合、コスト競争力のある中国企業や地元の現地企業との競争になるため、ASEAN の後発国であるカンボジア、ラオス、ミャンマーに製造拠点を移す選択も考えられつつある。すでに委託生産が極端なまでに進んでいる衣料品製造ではこうした低賃金国への移転が進んでいる¹⁷⁾。なお、商品サイクルが速く、リードタイムが短い家電製品はまだインフラ整備が進んでいない ASEAN 後発国まで生産拠点を移すまでには至っていない（図表4）。

ASEAN10 カ国のうちベトナム、ミャンマー、ラオス、カンボジアを除く先進 ASEAN6 カ国（タイ、インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、ブルネイ）は平準化された投資環境が実現しつつ

ある。投資環境が平準化するなかで、日系企業は東アジアを「域内国」として、企業の機能や各生産工程を集約し、一カ国にすべての工程をフルセットで設けることを避けるようになってきた。それに代わって日本や中国国内の生産、販売拠点とリンクさせ、東アジア圏を一体化した事業運営圏と考えるようになってきたのである。さまざまな貿易政策上の問題点はまだ残っているというものの、中国もベトナムもすでに WTO に加盟し、また中国は ASEAN との FTA（自由貿易協定）を結んでいる。この事業経営圏は益々、投資環境の平準化が進むことになる。もちろん、一国に天災や紛争などがあって、そのためにすべての生産がストップすることないようにサプライチェーン上の補完措

置として日本の拠点を含めて、緊急時にはバックアップの製品供給が可能のようにしている¹⁸⁾。

(2) 中国企業の対応

アジア通貨危機の際に中国から NIES（韓国、台湾、シンガポール、香港）への輸出は激減した。中国政府は輸出先の多様化と新規開拓を図り、アフリカや中東に販路を求めた。しかし、依存として米国市場に大きく依存していた。ただ、ASEAN での優位性はその華人ネットワークにあり、ASEAN 経済に大きな影響力と販路を持つこのネットワークを利用して、ASEAN 市場に急速に展開を始めたのも、2000 年代である。もともと、中国に文化的、人的ルーツがある華人企業は中国ビジネスに大きな実績があった。これらのネットワークを活用することにより、中国経済とのリンケージの基盤を競争力として生かすことが容易だったのである。中国企業にとってもう一つの優位性は中国政府による中国企業への強力な支援である。「走出去」という合言葉のもとに、中国国内の過剰生産解消として輸出を推進したが、その近い対象地域は東南アジアでもあった¹⁹⁾。家電産業のように、中国国内で内部留保を蓄積した大手の中国企業はその資金力と人的ネットワーク、そして国有系銀行からの多額の資金融資を得て、ハイアール（山東省）の冷蔵庫やエアコンのように世界市場においてトップグループのシェアを得る企業も出てきた。薄利多売の中国国内市場への依存を減らし、付加価値のとれる海外市場への攻勢を行ったのである。ハイアールは通貨危機の影響がほぼなくなった 2000 年代初頭には米国、東南アジアで 13 か所の生産拠点を確保し、日本企業の三洋電機との戦略提携を行うなど、積極的に「世界水準」の企業への脱皮を図っていった。中国本土の低価格品と海外拠点の高付加価値品の製品ラインの多極化を図っていった。また、TCL（広東省）は、同時期（2002 年）に香港に国際事業の持ち株会社を設立し、欧州企業フィリップスのテレビ事業を買収する一方、日本の松下電器（現・パナソニック）と基幹部品供給や販売網において業務提携を結んだ。

その後、こうした企業の製品は日欧米韓企業がまだ本格的な進出をしておらず、中国とは陸上国境を接し

ている後発 ASEAN であるインドシナ地域（ベトナム、ラオス、ミャンマー、カンボジア）で優位性を構築していった²⁰⁾。メコン川やイラワジ川など中国に源流をもつ河川を活用したこうした国々への物流網や企業進出を支援するために中国政府は道路、港湾のインフラ建設支援を行い、競争で経済特区を設立して、中国資本の輸出を積極的に進めた。海の ASEAN（フィリピン、マレーシア、インドネシア、シンガポール）に生産、販売ネットワークを長年、構築してきた日本企業に対して、中国企業は陸上の ASEAN（タイ、ミャンマー、ラオス、カンボジア、ベトナム）に対する展開を行った。

5. まとめに代えて

本稿は東アジアの新興国である中国とベトナムが WTO に加盟した時期を中心にそれを取り巻く東アジア市場の環境変化を（部分的ながらも）とらえ、そこにビジネスを展開する日本企業と中国企業の対応を交えて、この地域の発展の特徴を検討・分析したものである。

この両国の WTO 加盟後にも大きな世界のビジネス上の投資環境の変化が起これ、東アジア投資環境への影響も少ないものではなかった。2010 年代に入る直前にはリーマンショック（2008 年）があり、また東日本大震災（2011 年）、欧州金融危機（2012 年）が起こったのは記憶に新しい。その結果、この地域の投資環境にも大きな変化が起きている。「世界の工場」として大量の電機、繊維・雑貨製品を世界市場に供給してきた中国の南部地域（華南地域）は急激な賃金上昇によって、そこで生産された製品は急速に価格競争力を失ってきている。政治的にも国内の貧富の格差問題が先鋭化し、ストライキや労働者の労働意欲減少などの問題も顕在化している。

代わって、政治的な安定性が確保されている国が多い ASEAN には研究開発・金融機能等において欧米並みの地域もあれば、いまだ中国以上に低賃金国で労働意欲が高い国もあり、日本企業を含む先進国のグローバル企業はこの地域に多様かつ柔軟なサプライチェーンの構築の可能性を感じている。また、最適な資源・

機能分散も可能である。こうした地域が日本企業をはじめとして先進国企業の直接投資の好ましい投資環境をもつ場所として見直されている。しかも、自由貿易協定（FTA: free trade agreement あるいは free trade area）や経済連携協定（EPA: economic partnership agreement）により、シームレスな経済統合も進められている。これらの協定は当事国間の貿易品目に係る関税の減免、非関税障壁の撤廃（農産物検疫、技術的障害、市場アクセス障害）、サービス貿易のルール化等を図るものであり、たとえ労働賃金が上昇しても、これらの税的・手続き的なコストの減少で相殺可能である。

WTO（世界貿易機関）加盟国の共通関税率（MFN 関税率）を適用して貿易を行っているが、FTA や EPA は WTO の承認の下、さらに削減された関税率をほとんどすべての品目にわたって適用しようとするものである²¹⁾。当事国間では通関手続きが簡素化され、査証などの簡素化により人的な移動も容易になるため、物流、人流にかかわる移動のコストが削減される。また、人件費が上昇しているタイは ASEAN 諸国のみならず、インドとも自由貿易協定を結んだ。潜在需要の巨大なインド市場にタイの拠点から日本企業が関税メリットを得ながら製品供給するビジネスモデルに現実性が増してきている。そのため、日本企業からタイへのさらなる直接投資が増加している。

なお、東アジアの投資環境はそれ自体として企業が着目する「投資環境」ではあるが、それはまた、世界の政治経済の変化、すなわち世界の投資環境の変化に応じて変化している。外資企業は、その都度、その重点を移しながら、分析・検討され、グローバル戦略策定の基盤となっているのである。この点は本稿ではカバーしなかった。したがって、以降の研究の課題として地域ごとの投資環境の変化を検討するとともに、地域間の投資環境や特定地域の投資環境と世界規模の投資環境との間の相互作用についてグローバル企業の直接投資行動の変化を媒介として検討・分析することとしたい。

注

1) 小林守（2006）「投資環境への関心の変化にみる海外現地法

人機能の方向性」, 三菱総合研究所所報 No. 47, pp. 122-125。

2) 劉力剛（2005）「中国自動車製造企業発展戦略」経済管理出版社 pp. 136-137。

3) ただし、中央政府は必ずしもこうした地方の補助金をコントロールできていないのが現状であるとされている。実際、中央政府がこうした地方主導のすべての補助金はその実態を把握し、制御することが可能かどうかは、地方の最近の独自性が目立つ状況を考えれば、容易なことではなからう。

4) 1997 年～2002 年に首相を務めた朱鎔基氏の改革が最も顕著で徹底したものであったと言われる。

5) 国有企業改革の手段としてブームになっていた「株式化」であるが、1998 年は 97 年比で株式会社数は減少した。債務を株式に転換する「債转股」が特攻薬のごとく企業経営者の口に上っていたが、現実にはなかなか難しかった。

6) 中国の大手小売業である蘇寧は日本の家電量販店ラオックスに出資し、子会社化した。

7) 日本政府とベトナム政府の間では 2003 年 4 月に「日越共同イニシアチブ」が設置され、直接投資にかかわる問題を話し合いで解決していく仕組みができています。ここではベトナム政府および経済界が外資企業に対する投資環境を改善するために実施すべき内容を「行動計画」として認定し、その改善施策にかかわる進捗評価を両国の関係組織間で行うものである。具体的には在ベトナムの日本人商工会議所が投資環境の改善要望を日本政府やその関係機関に提出し、行動計画を作成する。その計画を日本政府側が取りまとめた上でベトナムの関係省庁に伝えた、その内容を精査・調整し、さらに両国の合同委員会のもとで合意の最終の行動計画とするものである。その実施をベトナム政府が責任をもって行って行い、側面支援（経済援助、技術援助等）を日本政府が行うというものである。

例えば「賃上げストライキの多発」、「インフラ整備の不足」、「裾野産業の未成熟」といった投資環境上の日本企業からの要求はこのシステムを通じて公式にベトナム政府に伝えられ、協議・対応されるのである。ベトナムにおける日本人商工会議所はこれまでも様々な投資環境問題について、このようにベトナム政府に意見を上申して、改善されてきている。

8) 政治の不安定化の可能性においては 2012 年から民主化が進んだミャンマーも小さく、ベトナムと同様に日本企業の間ではミャンマーに対する評価が急速に上昇している。

9) これは 1985 年のプラザ合意以降の日本企業がとった戦略と同様である。

10) 中国製品が大量にベトナム市場に流入する中、ベトナムの

産業は伸び悩んでいるという現状がある。こうしたベトナムの西洋諸国への接近は中国に依存する経済態勢からの脱却を図っているという政治上の意味もある。

- 11) さらにベトナム政府は日本の技術を活用した新幹線、原子力発電所の導入に向けての検討も始まっていると報道されている。
- 12) WTO は発展途上国に対しては国内制度の改革に猶予期間を認めている。
- 13) 国際協力銀行中堅・中小企業支援室「アセアン投資ガイドブック」2003 年 4 月。
- 14) 2002 年 12 月に筆者が実施したタイ進出日系企業に対するインタビューによる。
- 15) このタイからベトナムまでの自動車道路、第一東西回廊ではすでに日新運輸等数社の日本の物流企業がトラック定期便を運営しており、タイの日系工場の部品等をベトナム、中国に南部の組み立て工場に納入するようになっている。
- 16) 2002 年 11 月に筆者が実施したマレーシアに進出した日系中小製造企業に対するインタビューによる。
- 17) さらにバングディシュへの生産委託も 2010 年前後から行われている。
- 18) 事業継続計画 (Business Continuity Plan: BCP) である。
- 19) 中国政府が中国の企業の海外進出を推進するために提唱したスローガン。
- 20) 中国はベトナムと陸上国境を画定させ、ラオス、タイ、ミャンマー、タイとはメコン川輸送ルートの共同開発を行い、さらにミャンマーからはイラワジ川輸送ルートの利用権を得た。
- 21) WTO が承認して国際ルールとして認められる。ただし、先進国の FTA、EPA と異なり、発展途上国同士の FTA、EPA は一定程度関税障壁を残しても、WTO によって承認されることがある。

参考文献

- 国分良成編 (2002) 「グローバル化時代の中国」日本国際問題研究所。
- 国際協力銀行中堅・中小企業支援室 (2003) 「アセアン主要国投資ガイドブック」。
- 渡辺利夫編 (2004) 「東アジア市場統合への道—FTA への挑戦と課題」勁草書房。
- 劉力剛 (2005) 「中国自動車製造企業発展戦略」经济管理出版社。
- 中島義人 (2006) 「競争力強化のための投資環境整備に関する日越共同イニシアチブ」講演資料。
- 日本機械輸出組合 (2008) 「インドシナ半島における投資・物流環境の現状と事業機会」日本機械輸出組合。
- 坂田正三編 (2008) 「変容するベトナム経済と経済主体」日本貿易振興機構アジア経済研究所。
- 藤井亮輔 (2008 「日越共同イニシアチブおよび日越経済連携協定 (日越 EPA) について」) 講演資料。
- 小林守・久野康成公認会計士事務所・東京コンサルティングファーム (2010) 「ベトナムの投資・会社法・会計税務・労務」TCG 出版。
- 小林守・久野康成公認会計士事務所・東京コンサルティングファーム (2010) 「タイの投資・会社法・会計税務・労務」TCG 出版。
- 21 世紀中国総研編 (2010) 「中国情報ハンドブック 2010 年版」蒼蒼社。
- 中国国家统计局 (2010) 「中国統計摘要 2010 年版」中国国家统计局。
- 小林守 (2013) 「ベトナムの投資環境と日系企業の操業動向」専修ビジネス・レビュー, Vol. 8, No. 1, 専修大学商学研究